

宿泊・観光コンサルティングサービス のご案内

山陰合同銀行
ソリューション営業部

夢を協える、
みらいを創る

目次

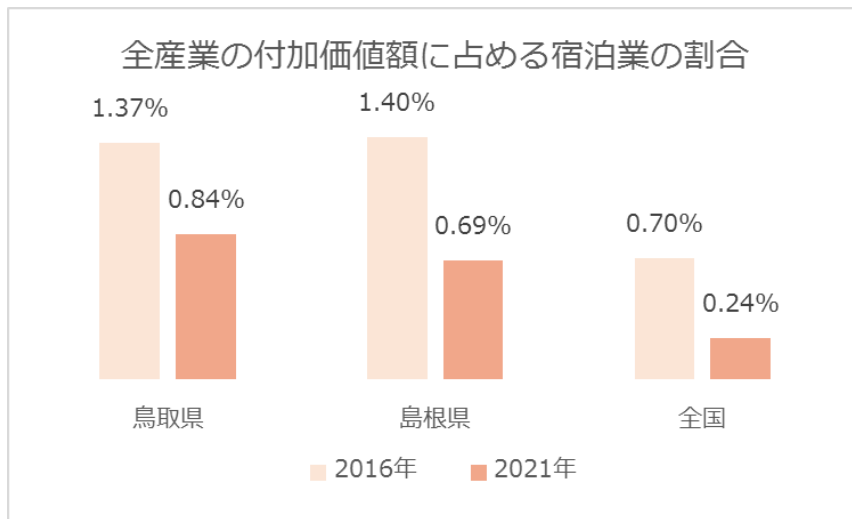
1. 企業を取り巻く環境/頻出課題
2. ビジネスにおける「あるべき姿」
3. 課題解決へ向けたステップ
4. サービスラインナップ
5. 課題解決による効果

企業を取り巻く環境/頻出課題

山陰地方における宿泊観光業は、独自の自然景観、文化、歴史を背景に持ちながらもいくつかの課題に直面しています。アクセス条件や認知度等、積極的な情報発信を図ることでこれらを改善していく必要があります。

企業を取り巻く環境

- 下図は、コロナ禍で宿泊業の付加価値額が減少し、全産業の付加価値額に占める宿泊業の割合がコロナ前と比較し大幅に低下したことを現わしています。
- そうした状況下であっても、山陰両県内では、全産業の付加価値額に占める宿泊業の割合が全国値の2～3倍であり、地域経済における宿泊業の付加価値額ウェイトが高く、当行では「主要産業」として位置付けています。



頻出課題

1. アクセシビリティ

- 山陰地方へのアクセスは、訪れる観光客にとって大きな障壁となっています。
- 観光スポットへの行き方に関する情報が不足しており、特にインバウンドにとっては不便を感じる要因になっています。

2. 認知度とブランド力

- 国内外における山陰地方の認知度がまだまだ低く、観光地としての魅力を十分に伝えできていません。
- 独自の文化や歴史、自然資源を活かしたブランド戦略が不十分と言えます。

3. 観光資源

- 未開発の観光資源を効果的に活用し、魅力ある観光地として開発することが求められています。

4. 地域コミュニティ

- 観光開発にあたり、地元住民や地域コミュニティとの連携が不足しており、持続可能な観光開発と保護の妨げになっています。

5. 人材

- 宿泊観光業を含む観光関連産業において、特に若年層の人材不足と、教育・研修機会の不足が深刻な課題となっています。

ビジネスにおける「あるべき姿」

山陰地方の宿泊観光業が持続的に発展していくためには、自社の魅力の磨き上げと発信という「点」の取組みと、地域の多様なステークホルダーと連携して、山陰地方を国内外における魅力的な観光地域として認知させていく「面」の取組みの両方が重要です。

1. アクセシビリティの向上

- アクセスを容易にするため、交通インフラを整備し、公共交通機関の利便性を高めます。
- アクセス情報の提供を充実させ、国内外からの訪問者が容易に情報を得られるようにします。

2. 認知度とブランド力の向上

- 山陰地方独自の自然、文化、歴史を活かしたブランドストーリーを構築し、国内外に積極的に発信します。
- デジタルマーケティングやSNSを活用し、若年層や外国人観光客を含む幅広いターゲットにリーチします。

3. 観光資源の持続可能な活用

- 未開発の観光資源を発掘し、地元住民と連携してエコツーリズムや地域活性化プロジェクトを推進します。
- 季節に依存しない観光コンテンツの開発を促進し、年間を通じて安定した観光客の流入を目指します。

4. 地域コミュニティとの協力

- 観光開発において地元住民との対話を重視し、地域の意見を反映した持続可能な観光業の発展を目指します。
- 地域産品や伝統工芸品を活用した観光商品の開発により、地域経済の活性化を図ります。

5. イノベーションと人材育成

- 新技術を活用した観光体験の提供や、観光情報のデジタル化による利便性の向上を図ります。
- 観光業界でのキャリアを魅力的なものとし、人材育成プログラムを通じて専門性とホスピタリティを兼ね備えた人材を育成します。

6. 環境保全とSDGsへの貢献

- 観光活動が地域の自然環境や文化遺産を守ることに寄与し、SDGsの達成に貢献する観光モデルを構築します。

課題解決に向けたステップ

結果（＝財務）数値の裏には原因（＝事業活動）があり、結果と原因を行き来しながら課題と課題を引き起こしている真因を特定し、課題解決に向けた打ち手を検討して参ります。

課題解決に向けたステップ

課題の特定

- お客さまが直面している経営課題の特定
- 財務諸表レビュー、ステークホルダーのインタビュー、競合分析

原因の特定

- 課題が発生している具体的な領域やプロセスを特定
- 課題の根源を探るための深層分析、SWOT分析による内外環境評価

原因の分析

- 課題発生背後にある根本原因を明らかにする
- 課題発生背後にある複数の要因を特定し、それらがどのように相互作用しているかを理解する

解決策の策定 と実行

- 課題を解決するための戦略やアクションプランを策定する
- アクションプランに従って解決策を実行し、定期的に進捗をモニタリング

サービスラインナップ

ごうぎんでは事業デューデリジェンスといった総合コンサルティングサービスの他、売上向上、WEB集客、宿泊施設品質認証等の個別ソリューションの提供を行い、お客さまの課題解決を図ります。

宿泊観光コンサルティングのサービスラインナップ

総合コンサルティング

事業デューデリジェンス

事業計画策定

運営サポート

個別ソリューション

売上向上（マーケティング）

WEB集客

生産性向上

宿泊施設品質認証（サクラクオリティ）

バリアフリー（ユニバーサルツーリズム）

課題解決による効果

コンサルティングによるご支援を通じ、地域の宿泊観光業者の方々が、地域・施設・従業員・サービスの魅力と潜在能力を最大限に発揮し、持続可能な成長を達成することを目指します。

各メニューの提供価値

総合コンサルティング

- 事業デューデリジェンス：実態把握
- 事業計画策定：明確なビジョンと戦略の設定
- 運営サポート：サービス品質と顧客満足度の向上

個別ソリューション

- 売上向上：売上と市場シェアの向上
- WEB集客：効果的なデジタルマーケティングによって、より多くの顧客を獲得
- 生産性向上：プロセスの最適化により資源を効果的に活用することで、利益率を向上
- 宿泊施設品質認証：サービス品質認証による、顧客満足度とロイヤリティの向上
- バリアフリー：潜在需要の取り込み、社会的責任の達成

 おわりに

本資料の作成に際しては十分な注意を払っておりますが、内容の正確性・妥当性・適法性につき本行が保証するものではありません。本資料に含まれる情報がもたらす一切の影響、本資料の内容に関する正確性・妥当性・適法性等につきましては、貴社においてご確認・ご判断いただきますようお願い申し上げます。

